



**Ulrich Back**

## Führende Marktposition in Europa weiter ausgebaut

Mitglieder des Vorstands der  
GARANT SCHUH + MODE AG in der  
Hauptversammlung am 11. Juli 2002



**Benno Siebert**

*Ulrich Back*

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

liebe Aktionäre,

ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung hier in Düsseldorf.

Die GARANT SCHUH + MODE AG blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2001 zurück. Unsere Unternehmensgruppe hat ihre Position als größte europäische Verbundgruppe für den Schuh- und Lederwareneinzelhandel abermals gefestigt.

Trotz der in den meisten europäischen Ländern spürbaren Kaufzurückhaltung der Verbraucher in den letzten Monaten des Jahres 2001 konnte der Zentralregulierungsumsatz der GARANT-Unternehmensgruppe um neun Prozent auf 1,2 Mrd. Euro gesteigert werden. Erneut war dabei die Entwicklung in den europäischen Nachbarländern wesentlich dynamischer als in Deutschland. Insbesondere die Fachhändlergruppen in Frankreich, in den Niederlanden, in Belgien und in den osteuropäischen Reform-

ländern hatten wesentlichen Anteil daran, daß die GARANT-Unternehmensgruppe ihre führende Marktposition in Europa weiter ausbauen konnte.

### Die GARANT SCHUH + MODE AG blickt auf ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 2001 zurück.

Lassen Sie uns diese Entwicklung etwas genauer analysieren.



Der Einzelhandelsumsatz aller Fachhändler der GARANT-Unternehmensgruppe erreichte im Geschäfts-

jahr 2001 ein Volumen von 3,4 Mrd. Euro. Diese Zahl ist nicht flächenbereinigt, sie beinhaltet also auch den Umsatz derjenigen Fachhändler, die sich im abgelaufenen Geschäftsjahr unserer Unternehmensgruppe angeschlossen haben. Die Steigerung gegenüber dem Vorjahr belief sich auf 14,3 Prozent.

Der Zentralregulierungsumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr – wie erwähnt – um 9 Prozent auf rund 1,2 Mrd. Euro. Dieses Wachstum resultiert im wesentlichen aus dem inneren Wachstum unserer Fachhändler sowie der Aufnahme neuer Vertragslieferanten in das Zentralregulierungssystem.

### Der Zentralregulierungsumsatz erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 9 Prozent auf rund 1,2 Mrd. Euro.

In Deutschland steigerte sich der Zentralregulierungsumsatz um 1,2

Prozent auf 416,4 Mio. Euro. Für das übrige Europa belief sich der Zentralregulierungsumsatz auf 755,1 Mio. Euro, bei einem Plus von 13,9 Prozent. Wachstumsträger waren die GARANT-Fachhändlergruppen in Frankreich – mit einem Plus von 7,3 Prozent –, in den Niederlanden – plus 14,2 Prozent – und in Belgien – plus 39,3 Prozent –, insbesondere aber auch in den mittelost- und osteuropäischen Reformländern, wo der Zentralregulierungsumsatz um 43,9 Prozent gesteigert werden konnte.

Die aus dem Zentralregulierungsumsatz erwirtschafteten Umsatzerlöse verzeichneten einen Anstieg um 10,2 Prozent auf 113,5 Mio. Euro.

Zum Jahresende 2001 gehörten der GARANT-Unternehmensgruppe 4.815 Fachhändler an. Diese betreiben 6.690 Fachgeschäfte in vierzehn europäischen Ländern.



Der Anteil des außerhalb Deutschlands erwirtschafteten Zentralregulierungsumsatzes erhöhte sich im Jahr 2001 auf 64,5 Prozent.

Dieser Anteil ist in den vergangenen 15 Jahren kontinuierlich gestiegen. Das bedeutet aber nicht, daß der Umsatz in Deutschland absolut gesunken ist. Vielmehr hat er sich von 295 Mio. Euro in 1986 auf nunmehr 416 Mio. Euro im Jahr 2001 gesteigert. Das überproportionale Wachstum außerhalb Deutschlands führte zu der dargestellten Entwicklung. Auf diese Weise wird ein hohes Maß an Unabhängigkeit von national unterschiedlichen Konjunkturverläufen im Einzelhandel gesichert.

In der Produktparte Schuhe konnte die GARANT-Unternehmensgruppe eine Umsatzsteigerung von 7,2 Prozent auf 745,3 Mio. Euro erzielen.

Ein Wachstum von 8,5 Prozent auf 306,6 Mio. Euro verzeichnete die Produktparte Sport und Freizeit. Besonders gut entwickelte sich die Produktparte Lederwaren und Accessoires, die von unserer Tochtergesellschaft GOLDKRONE betreut wird, mit einem Plus von 23,4 Prozent auf 119,6 Mio. Euro.

Produktparte	2001	2000	%
Schuhe	745,3	695,0	+ 7,2
Sport und Freizeit	306,6	282,5	+ 8,5
Lederwaren und Accessoires	119,6	97,0	+ 23,4
Gesamt	1.171,5	1.074,5	+ 9,0

Trotz unterschiedlicher Konjunkturverläufe im Einzelhandel der einzelnen europäischen Länder ist es uns gelungen, einen stetigen Umsatzzuwachs sicherzustellen. Seit 1999 haben wir unseren Umsatz von 1,0 auf 1,2 Mrd. Euro steigern können. Das entspricht – bezogen auf diesen 3-Jahres-Zeitraum – einem Plus von 20 Prozent.



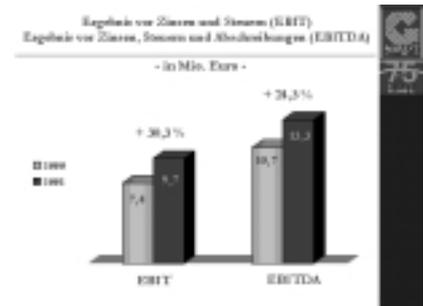
**Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des GARANT-Konzerns konnte im Geschäftsjahr 2001 um 22 Prozent auf 4,3 Mio Euro verbessert werden.**

Die Ertragslage der Unternehmensgruppe war in den vergangenen drei Jahren von einem deutlichen Anstieg der Umsatzerlöse auf zuletzt 113,5 Mio. Euro geprägt. Der Anteil der außerhalb Deutschlands erwirtschafteten

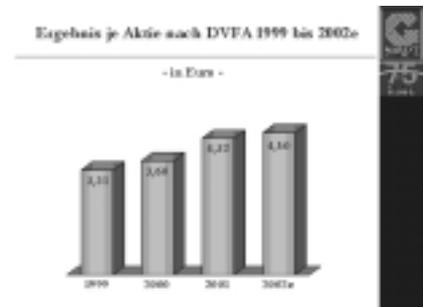
Umsatzerlöse stieg von 59,1 Prozent im Jahr 2000 auf 61,7 Prozent im Jahr 2001.



Aufgrund eines straffen Kostenmanagements blieben die Aufwendungen im wesentlichen konstant. Dadurch konnte das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des GARANT-Konzerns im Geschäftsjahr 2001 um 22 Prozent auf 4,3 Mio. Euro verbessert werden.



Neben den bereits genannten Finanzkennziffern wurden auch das EBIT und das EBITDA – also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern sowie das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – verbessert. Mit einer Steigerungsrate von 30,3 Prozent wurde ein EBIT von 9,7 Mio. Euro erzielt. Das EBITDA verbesserte sich um 24,3 Prozent auf nunmehr 13,3 Mio. Euro.



Auf Basis des Ergebnisses nach DVFA ist das Ergebnis je Aktie von 3,31 Euro im Geschäftsjahr 1999 auf 4,32 Euro im Berichtsjahr angewachsen.

sen. Für das laufende Geschäftsjahr 2002 erwarten wir ein Ergebnis von 4,50 Euro je Aktie.

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang einen Blick auf die Kursentwicklung der GARANT-Vorzugsaktie werfen.



In dem turbulenten Börsenjahr 2001 hat sich unsere Vorzugsaktie gut behauptet. Während alle Indizes der Deutschen Börse AG deutliche Abschlüsse hinnehmen mußten, zeichnete sich die GARANT-Vorzugsaktie durch Konstanz aus. Der Schlußkurs des Jahres 2001 lag mit 53,50 Euro nahezu auf dem Niveau des entsprechenden Kurses im Vorjahr. Alle wichtigen deutschen Aktienindizes verbuchten im Jahr 2001 ein deutliches Minus. Der SMAX, in dem unsere Vorzugsaktie notiert ist, reduzierte sich um rund 23 Prozent.

**Von dem kontinuierlichen Wachstum des Unternehmens sollen die Aktionäre im Jubiläumsjahr 2002, in dem GARANT auf die 75jährige Firmengeschichte zurückblickt, besonders profitieren.**

Die Kontinuität der Dividendenpolitik bleibt für GARANT ein wichtiger Faktor. So werden die Aktionäre seit Jahren angemessen am Geschäftserfolg der Unternehmensgruppe beteiligt. Von dem kontinuierlichen Wachstum des Unternehmens sollen die Aktionäre darüber hinaus im Jubiläumsjahr 2002, in dem GARANT auf die 75jährige Firmen-

geschichte zurückblickt, besonders profitieren. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen deshalb in der heutigen Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 die Zahlung einer Dividende pro Vorzugsaktie in Höhe von 3,32 Euro und pro Namensaktie in Höhe von 1,91 Euro sowie die Ausschüttung einer zusätzlichen Jubiläumsdividende in Höhe von 0,68 Euro je Vorzugs- und je Namensaktie vor.



Inklusive der Jubiläumsdividende ergibt sich zum heutigen Zeitpunkt eine Dividendenrendite von rund sieben Prozent. Die GARANT-Vorzugsaktie zeigt sich damit wieder als einer der dividendenstärksten deutschen Standardwerte. Im Durchschnitt belief sich die Dividendenrendite der Werte beispielsweise im SMAX im vergangenen Jahr auf 2,2 Prozent.

Die positive Entwicklung der GARANT-Unternehmensgruppe im vergangenen Jahr findet auch im laufenden Geschäftsjahr ihre Fortsetzung.



In den Monaten Januar bis Juni 2002 wuchs der Zentralregulierungsumsatz um 9,5 Prozent auf 597,9 Mio. Euro. Das Wachstum außerhalb Deutschlands war dabei erneut sehr dynamisch. Die Internationalisierung der Unternehmensgruppe zeigt sich weiterhin als die tragende Säule des Wachstums.

Das stetige Wachstum der GARANT Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren hat zu einem erhöhten Finanzierungsbedarf geführt. Vor dem Hintergrund einer zunehmend restriktiveren Kreditvergabepolitik haben wir in den letzten Jahren alternative Refinanzierungsformen verglichen und analysiert. Im ersten

**In den Monaten Januar bis Juni 2002 wuchs der Zentralregulierungsumsatz um 9,5 Prozent auf 597,9 Mio. Euro.**

Quartal 2002 wurde im Rahmen einer sogenannten ABS-Transaktion (Asset Backed Securities) eine wachstumsorientierte Finanzierungsform umgesetzt. Damit ist es uns gelungen, die Finanzierung des bisherigen und auch künftigen Wachstums auf ein sicheres Fundament zu stellen.

Auch die Fachhändler der GARANT-Unternehmensgruppe sehen sich – wie alle mittelständischen Unternehmen in Deutschland – einer stetigen Verteuerung der Kreditkonditionen beziehungsweise der Nichtgewährung von Fremdkapitalfinanzierungen konfrontiert. Diese Angebotslücke haben wir mit unserer Beteiligung an der NordFinanz Bank AG geschlossen. Hiermit haben wir die Palette unserer einzelhandelsnahen Finanz- und Bankdienstleistungen komplettiert und verfügen über ein optimales Instrument zur Kreditversorgung unserer Fachhändler.

*Benno Siebert*

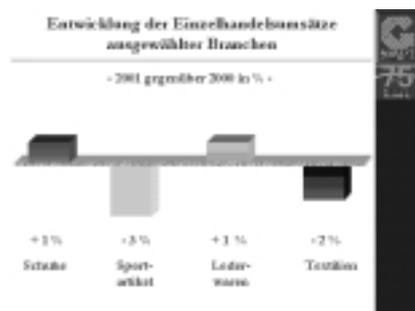
Meine Damen und Herren,

die guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2001 stehen vor dem Hintergrund eines Einzelhandelsjahres, das die allgemeinen Erwartungen nicht erfüllt hat.

Die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2001 war in weiten Teilen außerhalb und innerhalb des Euro-Raums, insbesondere in den letzten Monaten, von einer deutlichen Abschwächung der Konjunktur geprägt. In unterschiedlich starker Ausprägung

verzeichneten die führenden Industrienationen einen Anstieg der Arbeitslosigkeit, einen Rückgang der Industrieproduktion sowie auch eine Zurückhaltung beim privaten Konsum.

Die ohnehin bereits labile Konjunktur traf im vierten Quartal auf nachlassendes Vertrauen der Unternehmen und der Konsumenten aufgrund unsicherer Prognosen über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung.



Während der deutsche Schuheinzelhandel im Durchschnitt aller Geschäfte im Jahre 2001 mit einem Plus von 1 Prozent gegenüber dem Vorjahr noch mit einem blauen Auge davon gekommen ist, verzeichnete der

### Die guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2001 stehen vor dem Hintergrund eines Einzelhandelsjahres, das die allgemeinen Erwartungen nicht erfüllt hat.

Sportartikeleinzelhandel ein Minus von 3 Prozent. Der Lederwareneinzelhandel hatte am Ende des Jahres noch ein Umsatzplus von 1 Prozent. Wäre der Verkauf von Reisegepäck nach den Ereignissen des 11. September nicht dramatisch eingebrochen, hätte man hier sicherlich noch ein deutlich besseres Ergebnis einfahren können. Der Textileinzelhandel schloß das Jahr 2001 mit einem Minus von 2 Prozent ab.

Abgesehen von diesen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen war das Jahr 2001 im Einzelhandel von zum

Teil einschneidenden gesetzlichen Veränderungen – vor allem durch die Abschaffung des Rabattgesetzes – gekennzeichnet.



Die Fachhändler der GARANT-Unternehmensgruppe erhielten zur Vorbereitung auf diese veränderte Situation intensive Unterstützung, zum Beispiel in Form von Schulungen für das Verkaufspersonal und entsprechenden Marketingmaßnahmen. Der mittelständische Einzelhandel hat den

### Der mittelständische Einzelhandel hat den Wegfall des Rabattgesetzes gut verkraftet.

Wegfall des Rabattgesetzes gut verkraftet. Die Kunden wissen die Leistungen der Fachgeschäfte zu schätzen: nämlich einen guten Service, kompetente Beratung, ein auf den lokalen Markt abgestimmtes Sortiment und ein ansprechendes Ladenambiente.

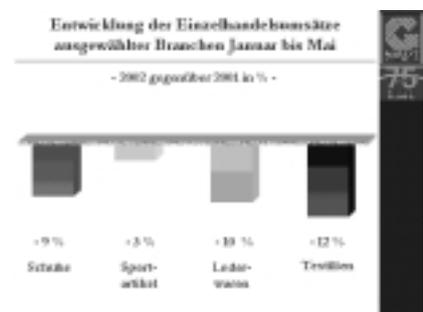
Ebenso wurden die Fachhändler auf die veränderte rechtliche Situation durch das neue Gewährleistungsrecht, das zu Beginn des Jahres 2002 in Kraft getreten ist, vorbereitet.

Die GARANT-Fachhändler bewältigten – soweit sie ihren Sitz in der Euro-Zone haben – zu Beginn des Jahres erfolgreich die Einführung des Euro bargeldes. Die Währungsumstellung ging überall – aufgrund der entsprechenden Vorbereitungen und der Unterstützung durch GARANT – wie geplant und ohne größere Probleme vonstatten.

Erlauben Sie mir in diesem Zusammenhang eine Anmerkung aus aktuellem Anlaß: Leider findet die unse-

lige Diskussion über Preiserhöhungen des Einzelhandels im Zuge der Euro bargeld-Einführung in Deutschland immer noch kein Ende, sondern wird von den Medien und den sogenannten Verbraucherschützern weiter geschürt. Während bei uns nun auch noch der ein oder andere Politiker meint, auf diesen Zug aufspringen zu müssen, gehen die Verbraucher in den übrigen Euro-Ländern sehr viel gelassener mit diesem Thema um. Tatsächlich findet diese hitzige und unberechtigte Debatte nur in Deutschland statt; in den anderen Euro-Ländern freuen sich die Verbraucher über die neue Währung – zu Recht, wie ich meine.

Ein weiterer Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2001 war der inhaltliche Ausbau des Informations- und Beschaffungssystems auf Internetbasis, GAR@NT-Service, das nun auch Fachhändlern außerhalb Deutschlands zur Verfügung steht. Ebenso werden die Lieferanten sukzessive in dieses System integriert.



Nun zu der augenblicklichen Situation im Schuh-, Sportartikel- und Lederwareneinzelhandel.

Der Start in das Geschäftsjahr 2002 ist für den deutschen Schuheinzelhandel wenig vielversprechend verlaufen. Der Januar brachte ein zweistelliges

### Der Start in das Geschäftsjahr 2002 ist für den deutschen Schuheinzelhandel wenig vielversprechend verlaufen.

Minus von 12 Prozent. Auch der Februar war mit einem Minus von 8 Prozent alles andere als gut. Im März

gab es ein Minus von 1 Prozent und im April von 6 Prozent. Besonders katastrophal war der Mai mit einem Minus von 18 Prozent. Dies ergibt für die ersten fünf Monate ein Minus von 9 Prozent.

Während der Sportartikele Einzelhandel in Deutschland im gleichen Zeitraum ein vergleichsweise moderates Minus von 3 Prozent aufweist, hatte der Lederwareneinzelhandel ein Umsatzminus von 10 Prozent zu verkraften. Zum Vergleich dazu: Der Textileinzelhandel schloß die ersten fünf Monate mit einem Minus von 12 Prozent ab.

Es herrscht eine regelrechte Eiszeit im Einzelhandel, einige Händler sprechen gar von einem „Käuferstreik“.

Gründe für den schwachen Start waren unter anderem der zu Beginn noch ungewohnte Umgang mit dem

### Die derzeitige allgemeine Absatzflaute in Deutschland ist darüber hinaus auf eine Reihe weiterer, struktureller Faktoren zurückzuführen.

Euro sowie die erwähnte anhaltende, unberechtigte Diskussion über Preiserhöhungen im Zuge der Eurobargeld-Einführung.

Mit dem Euro allein läßt sich diese Entwicklung, die ja bereits im zweiten Halbjahr 2001 ihren Anfang genommen hat, allerdings nicht erklären.

Die derzeitige allgemeine Absatzflaute in Deutschland, die insbesondere modische Branchen trifft, ist darüber hinaus auf eine Reihe weiterer, struktureller Faktoren zurückzuführen:

- Es herrscht
- ▷ ein Flächenüberangebot, welches sich infolge weiterer ungezügelter Expansion noch erhöhen wird,
- ▷ ein Warenüberangebot, das bei rund 30 Prozent liegen dürfte, und
- ▷ ein scharfer Verdrängungswettbewerb, der durch branchenfremde

Anbieter wie Aldi und Tchibo noch verstärkt wird.

Außerdem gibt es vermehrt Kunden, die weniger Geld und mehr Sorgen um Job und Altersvorsorge haben, und letztlich Kundinnen, die nicht mehr jedem Modetrend nachjagen.

### Im Gegensatz zur Situation in Deutschland stellt sich die Entwicklung in einigen Nachbarländern Deutschlands wesentlich günstiger dar.

Die Umsätze im gesamten Jahr 2002 werden sich vor diesem Hintergrund in den Einzelhandelsbereichen Schuhe und Lederwaren in Deutschland wohl kaum noch in Richtung des Niveaus des Jahres 2001 entwickeln.

Im Gegensatz zur Situation in Deutschland stellt sich die Entwicklung in einigen Nachbarländern Deutschlands wesentlich günstiger dar. So verzeichnete der Schuheinzelhandel beispielsweise in den Niederlanden in den ersten fünf Monaten des laufenden Geschäftsjahres ein Umsatzplus von 2 Prozent, in Belgien von 3 Prozent und in Österreich von knapp 1 Prozent.

Unter diesen Voraussetzungen halten wir an unserer Prognose über eine Steigerung des Zentralregulierungsumsatzes über das gesamte Jahr 2002 in Höhe von vier Prozent auf 1,22 Mrd. Euro fest. In einem ähnlichen Verhältnis werden sich auch die Umsatzerlöse und Ertragskennzahlen entwickeln.

#### Aktivitäten im Geschäftsjahr 2002 und strategische Ziele

- ▷ Ausbau der Position als größte europäische Verbundgruppe des selbständigen Schuh- und Lederwareneinzelhandels
- ▷ Aufbau neuer Fachhändlergruppen in Europa
- ▷ Aufholende sowie Vertragshändler
- ▷ Erschließung neuer Beschaffungsmärkte
- ▷ Erweiterung des Programms der Exklusivmarken (Carlo Colucci-Herrenschuhkollektion)
- ▷ Jubiläumsverkaufaktion
- ▷ Gestaltung des Instituts für Marketing, Kfz
- ▷ Corporate Governance Kodex

schäftsjahr und die strategischen Ziele unserer Unternehmensgruppe richten.

Die GARANT-Unternehmensgruppe wird im Jahr 2002 ihre Position als größte europäische Verbundgruppe für den Schuh- und Lederwareneinzelhandel weiter ausbauen. Dabei gehen wir davon aus, daß die Entwicklung außerhalb Deutschlands weiterhin dynamischer verlaufen wird als hierzulande.

Wir werden mit dem Aufbau neuer Fachhändlergruppen in Europa der internationalen Ausrichtung unserer Unternehmensgruppe zusätzliche Impulse geben.

Darüber hinaus werden wir unser Dienstleistungsangebot für die Fachhändler weiter verbessern. Dazu zählen im Bereich der Warenbeschaffung und Sortimentsgestaltung die Aufnahme neuer Vertragslieferanten in das Zentralregulierungssystem sowie die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte mit dem Ziel der Verbesserung der Einkaufskonditionen für die angeschlossenen Fachhändler.

Das Programm der Exklusivmarken wird zur Herbstsaison durch eine Carlo Colucci-Herrenschuhkollektion erweitert, die erstmals auf der GDS – International Shoe Fair in Düsseldorf im Frühjahr vorgestellt wurde.

### Die GARANT-Unternehmensgruppe wird im Jahr 2002 ihre Position als größte europäische Verbundgruppe für den Schuh- und Lederwareneinzelhandel weiter ausbauen.

Vor dem Hintergrund der erwähnten Lage im deutschen Einzelhandel unterstützen wir unsere Fachhändler durch geeignete Marketingmaßnahmen, um das nach wie vor vorhandene Kaufpotential zu mobilisieren. Im Zusammenhang mit dem 75. Jubiläum von GARANT haben wir eine Jubiläums-Verkaufsaktion angeboten,

Lassen Sie mich einen Blick auf die Aktivitäten im laufenden Ge-

für die wir mit einigen unserer wichtigsten Partner aus der Industrie ein attraktives Warenpaket zusammengestellt haben, das wir europaweit vermarkten werden.

Eine wichtige Voraussetzung für den Geschäftserfolg unserer Fachhändler ist die Gewinnung von zuverlässigen Informationen über die Marktentwicklung und die Handelstrends im Schuheinzelhandel. Unser Zentrales Informationssystem ZIS stellt solche Informationen bisher auf Basis der warenwirtschaftlichen Daten unserer Fachhändler zur Verfügung. Die Erfahrung hat gezeigt, daß diese Datenbasis auf Dauer zu klein ist. Daher haben wir – gemeinsam mit den anderen Verbundgruppen des deutschen Schuheinzelhandels – das Institut für Marktdaten mit Sitz in Köln gegründet. Denn um valide Informationen zu erhalten, brauchen wir eine breitere Datenbasis, um strukturelle Unterschiede bei den Fachhändlern ausgleichen zu können. Aus den Daten der Warenwirtschaftssysteme der Fachhändler werden anhand von Hochrechnungsmodellen Prognosen erstellt, die auch

für die Industrie hochinteressante Daten und Informationen enthalten, um kurzfristiger auf Tendenzen im Markt reagieren zu können. Damit werden die Voraussetzungen dafür geschaffen, durch schnellere Reaktionsfähigkeit, kurzfristige Warenbeschaffung und ein differenzierteres Marketing die warenwirtschaftlichen Daten zu optimieren und die Ertragskraft zu

---

**Auch wenn  
wir bereits bisher  
– ohne es besonders zu  
betonen – zahlreiche  
Einzelregelungen  
erfüllen, werden wir  
unternehmensspezifische  
Corporate Governance-  
Leitlinien verfassen.**

---

verbessern. Der Umfang und die Qualität der ausgewerteten Daten wird den Informationsvorsprung der Filialunternehmen gegenüber dem mittelständischen Einzelhandel verkleinern beziehungsweise ganz aufheben. Das

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln begleitet das Projekt wissenschaftlich und sichert die Neutralität und Anonymität der erhobenen Daten.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch auf ein für Aktiengesellschaften und damit auch für Sie als Aktionäre aktuelles Thema zu sprechen kommen: den Corporate Governance Kodex. In den letzten Wochen und Monaten wurde in den Medien viel darüber berichtet. Festgelegt sind in dem Kodex national und international anerkannte Grundsätze und Standards für verantwortungsvolle Unternehmensführung von börsennotierten Aktiengesellschaften.

Auch wenn wir bereits bisher – ohne es besonders zu betonen – zahlreiche Einzelregelungen erfüllen, werden wir unternehmensspezifische Corporate Governance-Leitlinien verfassen. Zur Ausarbeitung haben wir eine Arbeitsgruppe gebildet. Der Aufsichtsrat wird sich im November mit dem Thema befassen.

Ich danke Ihnen.